

## **BAB V**

### **KESIMPULAN**

Seiring dengan perkembangan teknologi, ilmu pengetahuan dan industri bangunan, persaingan dalam dunia industri bangunan menjadi semakin ketat, terutama desainer interior. Sebagai calon desainer, seorang mahasiswa desain interior harus memiliki pengalaman dan wawasan untuk menjadi desainer profesional. Salah satu cara untuk mencapai hal tersebut adalah dengan melakukan kerja praktek.

Selain menambah wawasan dan pengalaman, kerja praktek juga bermanfaat untuk memberi kesempatan pada calon desainer untuk mengenal dunia kerja, serta dapat melengkapi pelajaran yang tidak diperoleh di perguruan tinggi.

Secara umum, hal yang perlu diketahui oleh calon desainer adalah bagaimana membentuk sebuah perusahaan, mendapatkan project dan bagaimana cara menangani project tersebut bilamana suatu saat calon desainer tersebut akan membentuk perusahaan sendiri.

Penulis diberi waktu selama 200 jam kerja untuk melaksanakan kerja praktek. Selama bekerja praktek, penulis ditugaskan untuk mendesain beberapa rumah tinggal bergaya minimalis dengan ciri umum antara lain polos, warna natural, bermaterial kayu dan logam. Selain itu, penulis juga membahas tentang perusahaan dimana penulis bekerja praktek.

Adapun bentuk – bentuk perusahaan yang telah penulis analisa dari studi literature antara lain *production-oriented*, *selling- oriented*, *marketing- oriented*, *market-driven* dan *costumer-driven*. Bentuk perusahaan dimana penulis bekerja praktek adalah Costumer-driven Company, yaitu perusahaan yang bergerak di bidang jasa dan memberikan pelayanan kepada konsumen melalui produk – produk yang disesuaikan dengan kebutuhan masing – masing individu.

Perusahaan tempat penulis bekerja praktek merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa konstruksi bidang sipil dan arsitektur, sebagai instalator rangka atap baja ringan. Dalam melaksanakan aktivitasnya, pengorganisasian perusahaan dilaksanakan secara departemental yang masing – masing melaksanakan layanan jasa tertentu.

Dalam perusahaan yang bergerak di bidang jasa arsitektur umumnya terdapat divisi – divisi, antara lain divisi marketing, administrasi, desain dan lapangan.

Salah satu cara perusahaan mendapatkan project adalah melalui marketing. Marketing yang dilakukan secara langsung adalah dengan mencari konsumen yang dilakukan oleh staff marketing dengan cara menawarkan produknya kepada pelaksana di project – project lain yang sedang berjalan, atau langsung kepada perusahaan konsultan lainnya. Sedangkan marketing yang dilakukan secara tidak langsung adalah melalui mulut ke mulut, dimana perusahaan mendapatkan project baru dari konsumen lama.

Setelah melalui proses marketing, umunya perusahaan mendapat denah ringbalk dan gambar kerja rencana atap untuk dihitung luas atap dan kebutuhan material untuk rangka atapnya. Kemudian dilakukan kontrak dengan klien sampai project tersebut selesai.